

FINANZAS SOLIDARIAS Y VINCULOS SOCIALES

Documentos en discusión

I. CONTEXTO GENERAL Y PROBLEMATICA

Desde hace unos veinte años, la lucha contra la pobreza y la exclusión representa un desafío que se impone con fuerza a todos los actores, que sean éstos ciudadanos, decisores, parte del movimiento asociativo, jefes de empresas o responsables en todos los niveles del Estado.

En los años 80, en Europa, bajo la iniciativa del gobierno alemán, se constituyó un grupo de trabajo conjunto –OG y ONG- con el fin de identificar, en el terreno, las iniciativas de lucha contra la pobreza que habían demostrado resultar eficaces y producido resultados tangibles, inspirarse de ellas y modificar las reglas y procedimientos de la ayuda pública al desarrollo. Esta experiencia, que duró 8 años y recopiló más de cien estudios de casos concretos alrededor del mundo, llegó a la conclusión de que “ para luchar contra la pobreza, la autopromoción es el modo de acción más eficiente y duradero ” y que las organizaciones de autopromoción (Self Help Groups) eran las más adecuadas para ayudar a los pobres a salir de la pobreza y lograr la autonomía (self reliance). Entre los casos que sirvieron de referencia a este trabajo de reflexión, se contaba ya con numerosas instituciones de finanzas solidarias, tales como la Grameen Bank, SEWA, Bina Swadaya, los Bancos Populares de Rwanda y las Cajas de Pueblo del País Dogon.

En los años 90, la Grameen Bank transformó la lucha contra la pobreza por el intermedio del Micro Crédito, en un eslogan de aceptación mundial, cuyo momento culminante fue el lanzamiento de la Cumbre del Micro Crédito en 1997, auspiciada por personalidades políticas del más alto nivel.

Otras corrientes de pensamiento han cruzado estos movimientos, entre las cuales encontramos los defensores de una microfinanza destinada a apoyar el desarrollo de la micro empresa; estos últimos están a favor de una ampliación del sector bancario comercial hacia una clientela habitualmente excluida de ello por falta de garantía formal, o preconizan la transformación de los sistemas de micro finanzas en los bancos.

A mediados de los años 90, 27 instituciones de ayuda financiera a escala mundial (incluyendo el Banco Mundial, los Bancos Regionales de Desarrollo, las Agencias de las Naciones Unidas, la Unión Europea y las instituciones bilaterales más importantes) se juntaron para crear el CGAP (Consultative Group to Assist the Poorest), lugar de síntesis y de difusión de las “buenas prácticas ” en materia de microfinanza.

De partida se hace evidente que el mayor desafío está en la durabilidad financiera de las instituciones y su capacidad de tener un impacto en las poblaciones más pobres.

En 3 o 4 años, el CGAP se ha ilustrado particularmente por la producción de notas técnicas y herramientas, tendiendo a crear estándares de calidad, que sean comunes y aceptados a la vez por todos las instituciones prestamistas y los que trabajan en la práctica, en el terreno. Esta producción constituye una referencia para la profesión.

No obstante, se observa poco progreso del lado de la lucha contra la pobreza, así como de los enfoques, productos o modos de organización que permitirían mayores logros. Desde hace dos años, el CGAP está comprometido con esta tarea, pero las pistas permanecen muy vagas.

Mientras tanto, numerosos estudios de impacto tienden a demostrar de manera recurrente que las instituciones de microfinanza no logran realmente tener un impacto en las poblaciones más pobres y que los cambios ocurridos en la vida de éstas y la de su familia a menudo quedan limitados a mejoras de tipo material y para casos específicos.

Otros estudios de impacto demuestran que, lejos de lograr una mayor integración de los pobres a su sociedad, algunas instituciones, por sus procedimientos y modalidades, cortan los vínculos de sus clientes con su lugar de origen, haciéndolos más vulnerables frente a las crisis que pueden ocurrir dentro de su familia.

Todas estas problemáticas nos llevan claramente a volver a cuestionar la noción de pobreza.

¿Está limitada la pobreza a la pobreza material, monetaria o a la falta de ingresos ?

¿No deberíamos pensar también la pobreza en términos de pobreza de capacidades, la que incluye la falta de capacitación, información, interacción con el sector formal y las instituciones de gobierno, asociativas o bancarias, la que, a su vez, afecta la autonomía y las capacidades de autopromoción de las personas ?

Más allá de estas formas de pobreza individual, ¿la mayor pobreza no es la pobreza relacional, es decir la exclusión de los vínculos sociales, el aislamiento, la imposibilidad de realizar algo con los otros, de ayudarse los unos a los otros y de elaborar juntos un proyecto?

Hoy parece claro que las diferentes caras de la pobreza abarcan todas estas realidades y que la lucha contra la pobreza implica la toma en cuenta de todas estas dimensiones.

II. DIAGNOSTICO DE LAS MODALIDADES DE LUCHA CONTRA LAS DISTINTAS FORMAS DE POBREZA

Un diagnóstico rápido sobre el tema, del punto de vista de la finanza solidaria en el *Sur*, puede resumirse de la siguiente manera :

- Para enfrentar la pobreza material y la insuficiencia de ingresos, el crédito solo no basta. Es necesario contar con todo un espectro de servicios financieros, — incluyendo ahorro, seguro contra enfermedades, en caso de muerte o de pérdida de ingresos —, para permitir a una persona en situación de gran vulnerabilidad de enfrentar las crisis de la vida. Hoy, se tiende incluso a considerar que el ahorro y el micro seguro pueden ser servicios más apropiados para tener un impacto en las poblaciones muy vulnerables que el micro crédito productivo.
- Para enfrentar la pobreza de capacidades individuales, un largo debate ha tenido lugar y sigue vigente entre los defensores del enfoque “ minimalista ”, quienes pregonizan sólo el acceso a los créditos o a los servicios financieros, considerando que las capacidades (competencias, confianza en sí mismo, leadership, etc.) surgirán una vez que se tenga más y mejores ingresos, y los que sostienen el enfoque “ integrado ” o “ maximalista ”, quienes consideran que el crédito, si no se ve acompañado de todo un trabajo de seguimiento, no es pertinente ni eficiente, y tampoco produce impactos duraderos. El compromiso encontrado a la fecha consiste en definir una repartición de

tareas entre la institución financiera que debe concentrarse en proveer los servicios financieros y una organización sin meta lucrativa, de tipo ONG, que, a su lado, se encarga de las actividades de seguimiento, — útiles pero con fama de no ser rentables.

En el plano de la lucha contra la pobreza de vínculos sociales, la definición misma del término “ vínculo social ” o “ capital social ” aún no ha sido aceptada en forma amplia.

El Banco Mundial considera que “ el capital social se refiere a instituciones, relaciones y normas que dan forma a las interacciones sociales de una sociedad. ” Piensa “ que existe cada vez más evidencias de que la cohesión social es esencial para la prosperidad económica de las sociedades y su desarrollo sustentable. El capital social, es lo que vincula las instituciones, en una sociedad. ” (véase definición en el sitio web www.worldbank.org/poverty/scapital)¹

Los participantes del Taller INASIA consideran que “ el capital social se refiere a la capacidad de las poblaciones locales de cooperar, obrar juntas y autoayudarse, para realizar metas comunes o compartidas ”. (véase www.inasia.lk)

Se han iniciado estudios acerca del impacto de la micro finanza sobre los vínculos sociales apenas hace uno o dos años y los conocimientos actuales al respecto parecen aún muy limitados.

En 1999-2000, la Agencia de Cooperación para el Desarrollo Internacional canadiense (ACDI) y la Fundación Agha Khan lanzaron un estudio acerca del papel de intermediación social de las instituciones de microfinanza. El estudio abarcó seis IMF, distribuidos entre Asia y Africa. Todos los IMF utilizaron la creación de grupos como medio para tener un impacto en las poblaciones pobres o alejadas. Cada uno utilizó enfoques distintos para constituir estos grupos, proponiéndoles modalidades de funcionamiento diferentes. Los resultados también son variables y a veces no muy convincentes.

En 2000, INASIA, una red de instituciones asiáticas, lanzó un amplio trabajo de capitalización de experiencias en torno al tema del lugar que ocupan “ las iniciativas económicas y la microfinanza ” en la lucha contra la pobreza y en pro del desarrollo humano. 23 estudios de casos han sido redactados, tratando principalmente de la experiencia de los leaders de la microfinanza y del desarrollo comunitario en Asia. Se mantuvo la discusión sobre las ventajas comparativas de los enfoques minimalistas y maximalistas durante el ejercicio, pero la reflexión sobre la producción de “ capital social ” surgió claramente como la problemática central para los actores de terreno. En esta oportunidad, los defensores del enfoque de grupos de autopromoción (self help groups) y de la autonomía (self reliance) de los pobres han vuelto a lanzar la discusión frente a los defensores de un enfoque bancario y comercial, sobre la base del impacto sobre los vínculos sociales.

Las hipótesis actuales de investigación se muestran más a favor de las modalidades del otorgamiento de servicios financieros, las que podrían o no ser factores de reforzamiento, e incluso de creación, de “capital social ”.

Entre estas modalidades, se puede citar :

- El crédito solidario a un grupo (group lending) o crédito individual

¹ La lista de los vínculos y documentos de referencia citados en este documento, así como todos los que están relacionados con este foro son accesibles o referenciados en el sitio Internet <http://finsol.socioeco.org> .

- El criterio de selección y de formación de un grupo (tamaño, base social preexistente o no, etc.)
- El acento puesto en el ahorro voluntario
- El grado de participación de un grupo en las decisiones de gestión
- El lugar que ocupa el grupo en el dispositivo global
- La interacción de los grupos entre sí, así como con otras instituciones del pueblo y del sector formal (gobierno, bancos, servicios sociales.)

Estos estudios y la capitalización de experiencias nos informan acerca de los métodos utilizados por los unos y los otros, en contextos socio-económicos y culturales distintos, para formar grupos, llevarles sus servicios financieros, reforzar sus capacidades y su cohesión social. Algunos nos dan una visión de los primeros resultados obtenidos en términos de impacto sobre el capital social existente y la emergencia de un nuevo capital social.

Desde ya emergen algunas lecciones útiles :

- La formación de grupos o entidades comunitarias, por ser la interfaz entre los promotores y los individuos en situación de pobreza, sobrepasa de lejos la función de intermediación financiera y tiene un papel significativo en la intermediación social y la creación o el reforzamiento de los vínculos sociales.
- Los grupos más sólidos son los que existían previamente a las relaciones con la institución financiera, sobre la base de vínculos de parentesco, de vecindad, de amistad, de cercanía social.
- Los grupos pequeños, de menos de veinte personas, son más fáciles de gestionar y encuentran menos problemas vinculados a la organización.
- El líder tiene un papel determinante en el desarrollo del grupo o su desaparición.
- El ahorro voluntario crea vínculos de confianza entre los miembros de un grupo, pero la gestión puede también transformarse en fuente de desconfianza y de quiebres dentro de los grupos.
- El acceso al crédito tiene un papel importante para consolidar los grupos : las reglas de elegibilidad, los criterios y modalidades de toma de decisión deben ser simples y transparentes para mantener la solidaridad dentro del grupo.
- El capital social tradicional puede tener aspectos tanto positivos como negativos. El impacto de un sistema financiero alternativo puede consistir en destruir los vínculos sociales negativos, tales como la dependencia vis-à-vis los usureros y las autoridades, y crear nuevos vínculos sociales positivos, como la autoayuda más allá de la división de castas, por ejemplo.

Sería interesante seguir el análisis transversal identificando los elementos metodológicos, los factores, las modalidades, e incluso los productos financieros ofrecidos, que han tenido un papel positivo o negativo en la creación o disolución de vínculos sociales, en todos estos casos particulares.

Por el lado de la finanza solidaria en el Norte, parece que los debates acerca de los dos primeros aspectos de la lucha contra la pobreza han tenido lugar en términos bastante parecidos y han llegado a conclusiones muy cercanas.

La reflexión acerca de los vínculos sociales siempre ha estado presente en la mente de los fundadores de las instituciones de finanza alternativa, que han tratado cada uno a su manera este tema, ya sea movilizándolo el ahorro solidario, ya sea por el intermedio de la inversión ciudadana en el capital de una empresa creada por un excluido, fuente de relaciones y compromiso respectivo, ya sea también intentando crear grupos de autoayuda entre creadores, o sentando la base social del sistema financiero en un territorio en crisis y la voluntad de los habitantes de actuar en él, ahorrando o pidiendo préstamo para crear una empresa o un empleo duradero.

Sin embargo, no parece haber habido en la actualidad, trabajos de investigación en profundidad sobre el impacto de estas instituciones sobre los vínculos sociales que han querido tejer con tanta ansiedad. No se sabe hasta donde lo lograron o si fracasaron en su intento, ni cuáles hayan sido los factores que han contribuido a ello : modo de intervención, servicios y productos financieros ofrecidos, ambiente no favorable, aspectos culturales. Informaciones acerca de lo que existe en la materia, constituirían elementos valiosos para nuevas pistas de investigación y para fomentar una toma de conciencia sobre este elemento faltante.

III. ¿EL REFORZAMIENTO DE LOS VINCULOS SOCIALES O LA PRODUCCION DE CAPITAL SOCIAL, COMO CRITERIOS DE DEFINICION DE LAS FINANZAS SOLIDARIAS ?

En la actualidad, tanto en el Norte como en el Sur, están surgiendo numerosas iniciativas en el campo de las finanzas alternativas , las que se desarrollan, se amplían y ganan en visibilidad:

- El Social Banking en Europa o en América del Norte, que llama a la movilización del ahorro solidario con el fin de financiar las iniciativas de auto-empleo para los cesantes o las personas excluidas del mercado del trabajo, o para financiar empresas de inserción, empresas comunitarias y empresas en el sector del desarrollo sustentable;
- La Micro Finanza en el Sur, que tiene como objetivo ofrecer servicios financieros a poblaciones pobres, excluidas del sistema bancario y de los otros servicios del sector formal.

Esas distintas formas de finanza alternativa utilizan enfoques y métodos distintos. Por otra parte, los productos y servicios financieros y no financieros que ofrecen también son muy variados.

¿Son parte de la finanza solidaria ?

¿En el Norte, estas experiencias buscan realmente construir una relación distinta al dinero, considerado mas como un factor de vínculos sociales entre personas de categorías sociales muy alejadas, por ejemplo, al constituirse una caución solidaria en torno a un cesante-creador; para fomentar la cohesión social, por ejemplo, en una región con fuerte identidad, que se ve obligada a enfrentar una mutación económica; o simplemente, reforzando vínculos de vecindad para mantener una vida social en el barrio al instalarse o mantenerse un café-boliche, o sea un lugar de encuentro convivial?

En el Sur, ¿buscan valorizar y reforzar las organizaciones endógenas de autoayuda y de solidaridad financiera existente? ¿Amplían la esfera de los vínculos sociales tradicionales, modifican las relaciones de dependencia y segregación preexistentes?

Si la finanza solidaria llegaba a ser un “ sello (label) ” de finanza ética, responsable y sustentable, — que sólo se aplicaría a algunas categorías de instituciones, las que respetarían enfoques y métodos, y proveerían servicios que van en el sentido del reforzamiento de los vínculos sociales y de la producción de capital social, ¿podrían considerarse que estos distintos tipos de finanza alternativa son parte de la finanza solidaria ?

IV. RESULTADOS ESPERADOS DE LOS INTERCAMBIOS Y DISCUSIONES DEL TALLER “ FINSOL ”

El taller “ FINSOL ” apunta a producir un texto de referencia, acerca de la finanza al servicio de la solidaridad y del reforzamiento de los vínculos sociales.

Este texto se basará en las experiencias concretas de finanza alternativa, tanto en el Norte como en el Sur, conocidas y capitalizadas por el conjunto de los participantes, y analizará la forma en la que los promotores han tratado la problemática de los vínculos sociales, tanto en la concepción como en la puesta en marcha de sus servicios. ¿Cuáles han sido las hipótesis que subyacen la elaboración del sistema ? ¿Cuáles son los resultados cualitativos o los impactos esperados en términos de reforzamiento o de producción de capital social ?

Se buscará profundizar los aspectos metodológicos de los sistemas existentes, dentro del contexto sociocultural de la zona considerada.

A partir de las constataciones de los estudios de impacto disponibles, se intentará establecer vínculos entre algunos enfoques, algunas herramientas, algunos productos y los resultados obtenidos en materia de vínculos sociales.

A partir de casos y sus análisis transversales disponibles, intentaremos extraer ciertas enseñanzas bajo la forma de principios de acción y recomendaciones, destinados a gente de terreno, decisores políticos y agencias prestamistas. Estas recomendaciones completarán las “ buenas prácticas ” de los sistemas de micro finanzas, establecidas sobre la base de la viabilidad financiera, con “ buenas prácticas ” establecidas sobre la base de la producción de capital social y de vínculos sociales. De la misma manera que algunas firmas de rating ponen una nota y clasifican los bancos, será posible ponerle una nota y clasificar los “ financieros solidarios ”, de acuerdo con el cuidado que demuestran para producir capital social.

DOCUMENTOS PARA CONSULTA

- 1) Vers une “ banque solidaire ” pour le crédit aux plus défavorisés.
Compte rendu de la rencontre de Saint Sabin des 17 et 18 Juin 1992 (FPH)
- 2) Initiatives économiques et changement social – l’interaction entre acteurs, organismes d’appui, environnement institutionnel et social – Travaux préparatoires à la rencontre de Villarceaux / Grupo Regards Octobre 1997 (FPH)
- 3) Etude d’impact des Caisses Villageoises d’Epargne et de Crédit Autogérées du pays Dogon au Mali : Tome 1 par Ohio State University, Tome 2 par Marie de la Rocque, anthropologue (Octobre 1997)
- 4) Social Intermediation study : the cases of SEWA and Myrada in India, AKRSP and KASHF in Pakistan, WEDCO in Kenya and Nyesigiso in Mali, by CIDA and the AKF (Canada) 2000.
- 5) 23 case studies on Asian experiences in microfinance and economic initiatives. By INASIA – 2000 –
- 6) Social Capital Initiative –by World Bank- on going: Social Capital, the missing link, by Christian Grootaert (WB) SCI working paper 3 April 98. Does Social Capital facilitate the poor’s access to credit? A review of microeconomic literature, by Thierry Van Bastelaer (WB+University of Maryland) May 1999.